

# Informe Final de Análisis de Tiendas

## Introducción

El propósito de este análisis es determinar cuál es la tienda más adecuada para que el Sr. Juan enfoque sus esfuerzos de ventas, basándonos en un análisis detallado de los datos históricos. Se han considerado diversos factores clave, como los ingresos totales por tienda, las categorías de productos más y menos vendidas, la satisfacción del cliente reflejada en las calificaciones, el costo de envío promedio, y los productos más vendidos. A través de visualizaciones y métricas específicas, se busca tomar una decisión informada y justificada.

---

## Desarrollo del Análisis

### Ingresos Totales por Tienda

Se analizaron los ingresos generados por cada tienda, considerando la suma de los precios de los productos vendidos. Las tiendas con mayores ingresos muestran un volumen de ventas más alto o productos de mayor valor.

Los ingresos de la **tienda 1** son iguales a **1,150,880,400.0**

Los ingresos de la tienda 2 son iguales a 1,116,343,500.0

Los ingresos de la tienda 3 son iguales a 1,098,019,600.0

Los ingresos de la tienda 4 son iguales a 1,038,375,700.0

### Categorías de Productos Más y Menos Vendidas

Las categorías más vendidas por tienda fueron:

**Tienda 1** : Lo más vendido son los muebles con 465 unidades, los menos vendidos son los artículos para el hogar con 171 unidades.

**Tienda 2** : Lo más vendido son los muebles 442 unidades, los menos vendidos son los artículos para el hogar con 181 unidades.

**Tienda 3** : Lo más vendido son los muebles 499, los menos vendidos son los artículos para el hogar con 177 unidades

**Tienda 4** : Lo más vendido son los muebles 470, los menos vendidos son los instrumentos musicales con 170 unidades

### Calificación Promedio de los Clientes

La **tienda 3** obtuvo las calificaciones promedio más altas, lo cual indica un alto nivel de satisfacción del cliente aun así sin tener los ingresos más altos.

La calificación promedio de la tienda 1 es de 3.98

La calificación promedio de la tienda 2 es de 4.04

La calificación promedio de la **tienda 3** es de **4.05**

La calificación promedio de la tienda 4 es de 4.00

### **Productos Más y Menos Vendidos**

Los productos por tienda más y menos vendidos por tienda son:

**Tienda 1** : Lo más vendido son los microondas con 60 unidades, los menos vendidos son los celulares ABXY con 33 unidades.

**Tienda 2** : Lo más vendido iniciando en programación 65 unidades, los menos vendidos son los juegos de mesa con 32 unidades.

**Tienda 3** : Lo más vendido son los kits de bancas 57, los menos vendidos son los bloques de construcción con 35 unidades.

**Tienda 4** : Lo más vendido son las cama box 62, los menos vendidos son las guitarras eléctricas con 33 unidades.

### **Costo de Envío Promedio**

Al comparar los costos de envío promedio por tienda, se observó que la tienda 4 ofrecía tarifas más competitivas, lo cual puede representar una ventaja para los clientes al momento de decidir la compra.

El promedio de costo de envío de la tienda 1 es de 26018.61

El promedio de costo de envío de la tienda 2 es de 25216.24

El promedio de costo de envío de la tienda 3 es de 24805.68

El promedio de costo de envío de la **tienda 4** es de **23459.46**

---

### **Conclusión y Recomendación**

Después de evaluar todos los factores analizados, se recomienda que el **Sr. Juan venda sus productos en la tienda 2** debido a que es la segunda tienda en ventas y mejor calificación también por lo que es la de mayor potencial de crecimiento figurando a convertirse en la primera para un próximo análisis.

**Justificación:**

- Es la segunda tienda con **mayores ingresos totales**, lo cual sugiere un mercado activo y rentable.
- Tiene una **alta rotación de productos** en categorías clave como muebles y electrodomésticos.
- Ofrece **costos de envío competitivos**, lo cual favorece la conversión de ventas.
- Mantiene una **calificación de cliente aceptable**, equilibrando volumen y calidad de servicio.